FACTSHEET

BUSINESS MANAGEMENT

ORDER NO. 04-041

MAY 2004

AGDEX 817

Ontario Ministry of Agriculture and Food

OPTIONS FOR FARMERS DEALING WITH FINANCIAL DIFFICULTIES

R. W. Gamble

(Replaces OMAF Factsheet *Options for Farmers Dealing with Financial Difficulties*, Order No. 00-051)

INTRODUCTION

Farming, like any other business, involves financial risk. Even the best managed business can experience financial difficulties when market prices decline, part of the farm business fails to generate the expected profits, or financing arrangements are inadequate.

This Factsheet is aimed at helping farm business owners make decisions about the future direction of their business. It outlines some options farm businesses experiencing financial difficulties can choose as well as what farm business advisory services are available.

Making a decision is an important step in managing the stress created by financial difficulty. Not only does it reduce uncertainty but it also provides some sense of control to the family in difficulty. While this Factsheet is primarily focused on the farm business, it cannot be emphasized enough that family and personal issues are equally important and must be addressed.

The issues are discussed under the following headings:

Section		Page
1.	First Steps and Getting Advice	1–3
2.	Negotiating Financial Settlements	3–4
3.	Planning an Exit from Farming	5–7
4.	Other Sources of Information	7
5.	Legal and Financial Terms	8–11

SECTION 1 — FIRST STEPS AND GETTING ADVICE

It would be foolish to imply that there are simple answers for businesses experiencing financial difficulty. The decisions that need to be made are difficult.

Two questions must be answered about the business:

1. Can the farm business, in its current form, continue to operate?
2. If it cannot, can changes be made which would allow the business to continue?

An analysis of the farm business is the first step to answering these questions.

Financial Analysis will:

- Show you the production and financial condition of the farm.
- Help you determine if the difficulties have been caused by a one time single event or by an ongoing problem.
- Indicate if debt restructuring or management changes could solve the problems.

The Ontario Farm Management Analysis Project (OFMAP) is an excellent farm analysis program that can be used to answers the question "Where am I today?" It also provides benchmark information that allows you to compare your farm business with other similar businesses. The forms needed to complete an analysis are available on the OMAF web site at *www.omaf.gov.on.ca*.

The OMAF Factsheet *Troubleshooting Your Farm Business*, Order No. 00-107 also explains how to analyse cash flow problems a business may be experiencing.

If your farm business has experienced significant losses, you may be at a point where you want to prevent the loss of any more of your farm equity. To preserve the remaining equity, you may decide to exit from farming. The following diagram summarizes the decision process.

The results of the analysis should give you some concrete information on which to base your decisions. You may decide that even though changes would allow the farm to continue, family or career considerations make an exit from the business your best choice.

Whatever conclusion you reach it is important to view it as a management decision you control.

WHERE DO I GET ADVICE?

If advice is needed to address financial concerns, there are services to help you get a clear picture of your farm business.

Canadian Farm Business Advisory Service

The Canadian Farm Business Advisory Service (CFBAS) provides financial management and business planning counselling to farmers through two services:

1. Farm Business Assessment

2. Specialized Business Planning

3. Planning and Assessment for Value-Added Enterprise

These CFBAS services are available to any qualifying producer, regardless of financial situation. A farmer may be experiencing financial difficulty or simply want to fine tune the farm business and increase its profitability.

1. Farm Business Assessment

Under this program, producers can access a total of 5 days worth of planning expertise from a private sector financial planner for a nominal fee of $100. The remaining cost is paid for by government under the Agricultural Policy Framework (APF).

The program is intended to help you better understand and document your current business situation and develop a basic action plan to move forward. Qualified professionals provide the following:

Farm Financial Assessment:

- up to 3 days' worth of consultation, at least one day of which would be spent on the farm
- a business profile, and financial statements
- a farm business ratio analysis
- an income and expense statement for the previous 3 years
  a review of opportunities, goals and options.

Action Plan

- 2 days' worth of consultation to review chosen option and goals and assess the impact of changes
- financial planning, including cash flows and ratio analysis
- strategies
- financial projections of chosen option
  a written report.

Follow-Up

- 1 day of consultation to review farmer file, compare projected to actual, and do a post assessment
  beginning farmers can access 3 follow-up days of consultations.

2. Specialized Business Planning Services

The Specialized Business Planning Services component is available to farmers who require a more specialized business plan for a specific business activity. This program offers a 50% rebate, to a maximum of $8,000.00 of government assistance for the following:

- Purchase specialized consulting services, to assist in planning for succession, expansion, marketing, diversification, etc.

- The farmer chooses and hires the consultant service based on the needs identified.

3. Planning and Assessment for Value-Added Enterprise (PAVE)

The Planning and Assessment for Value-Added Enterprises (PAVE) program is available for producers who are considering establishing or expanding a value-added enterprise.

This program offers a 50% rebate , to a maximum of $10,000.00 of government assistance (higher limits for group applications) for a feasibility assessment or the development of a business plan.

Who is Eligible for CFBAS and Pave?

The services are available to all farmers with gross farm incomes of at least $10,000. It will also be available to beginning farmers.

Eligible farmers will be able to access any part of the CFBAS or PAVE services. Producers can use each of the services once in the five-year period of the program, which ends March 31, 2008.

Contact:

Agriculture and Agri-Food Canada
174 Stone Road West
Guelph, Ontario N1G 4T1
Telephone: **1-866-452-5558** or (519) 763-8135
Fax: (519) 836-3213
Or visit: www.agr.gc.ca/renewal
In Northern Ontario call **1-800-461-6132**

LEGAL AND ACCOUNTING ADVICE

Legal and accounting advice is important when considering available alternatives. Your accountant will advise the tax consequences of selling certain assets. A lawyer can advise on the implications of various security arrangements and the legal steps to ensure a title is transferred or debt obligations discharged.

The OMAF Factsheets entitled *A Guide to Agricultural Security Agreements*, Order No. 03-069 and *Taxation on the Sale of Farm Business Assets*, Order No. 03-021, provide an overview of the tax implications of selling farm assets and legal issues regarding security agreements.

Copies are available through the Government Information Centre at 1-888-466-2372 or the OMAF web site at *www.omaf.gov.on.ca*.

A list of other useful business Factsheets can be found on page 11.

SECTION 2: NEGOTIATING FINANCIAL SETTLEMENTS

Farm businesses that have encountered financial difficulty and wish to continue farming can try to negotiate a settlement with their creditors. They can do this privately or through the Farm Debt Mediation Service, provided by Agriculture and Agri-Food Canada.

FARM DEBT MEDIATION SERVICE

The Farm Debt Mediation Service (FDMS) is an Agriculture and Agri-Food Canada program providing insolvent farmers and their creditors with mediation services to help them arrive at a mutually satisfactory arrangement.

The service is a private, confidential and a less expensive alternative to the process of resolving insolvency disputes in the courts. Past experience indicates a 70% success rate, meaning that farmers and their creditors are able to work out a plan 70% of the time.

Program Description

There are two options for a farmer who wants to use the Farm Debt Mediation Service:

1. The **Stay of Proceedings, Review and Mediation**

2. The **Review and Mediation without a Stay**

The significant difference between these two processes is the application of the Stay of Proceedings under the first option. This is very important where creditors have already begun legal actions against you.

Steps in the Farm Debt Mediation Process

The steps for both options are the same except for the application of the stay. Once the administrator confirms eligibility:

- A financial expert is assigned to conduct a detailed review of the farmer's financial affairs. The expert may also help the farmer prepare a recovery plan outlining what the farmer proposes to do to resolve their financial difficulty.

- The administrator appoints a mediator to meet with the farmer and his or her creditors.

- If the farmer has applied for a stay, the meeting would include all creditors.

- In applications **without** a stay, the meeting includes all secured creditors and any other creditors who need to be involved in reaching a settlement.

- With the assistance of the mediator, the farmer and creditors discuss and possibly amend the recovery plan. If an agreement is reached, the settlement is put into writing and, when signed by all the parties, becomes a binding contract.

What is a Stay of Proceedings?

Secured creditors are required by law to serve farmers with **a Notice of Intent to Realize on Security** before undertaking any action to recover debts. A farmer has *15 business days* to respond to this notice before legal action begins. A farmer can, at that point, choose to apply for the stay of proceedings to prevent further action by the creditor. **However, legal advice should be received as to the best time to exercise the stay of proceedings and to clarify the farmer's situation with respect to legal proceedings that have already begun.**

The farmer could also apply for a stay when being sued for a debt by an unsecured creditor. Though **unsecured creditors** are not required to provide the Notice, the stay still protects the farmer's assets during mediation. The initial stay of proceedings is for 30 days, but can be extended to a maximum of 120 days.

If a Notice hasn't been served and legal action hasn't been taken, the farmer may prefer to apply for review and mediation only, without applying for a stay.

Who is Eligible?

Individuals, corporations, partnerships, co-operatives or other associations of persons "engaged in farming for commercial purposes" who are insolvent, are eligible for debt mediation.

To be considered insolvent, applicants must meet **one** of the following criteria:

- be unable to meet their obligations as they generally come due
- have ceased paying their current obligations in the ordinary course of business as they generally become due, or
- the value of their property, if disposed of at a fairly conducted sale under legal process, would not be sufficient to enable payment of all their obligations, due and accruing due.

Contact

Farm Debt Mediation Service
Agriculture and Agri-Food Canada
174 Stone Road West
Guelph, Ontario N1G 4T1
Tel: **1-866-452-5556** or 519-836-8135
Fax: (519) 836-3213
www.agr.gc.ca/progser/fdms_e.phtml

PRIVATELY NEGOTIATED SETTLEMENTS

Lenders and financial specialists admit that not many individuals prepare a recovery plan on their own and then approach their creditors with it. However, it is an option to consider. Farmers who see financial difficulty on the horizon and want to take action privately, before it becomes more serious, may take this approach. Some caution should be exercised on the timing of the negotiation. Approaching a lender before preparing a plan of action could cause the lender to lose confidence in your ability to manage the situation. As a result, the lender might place restrictions on the business or take unilateral action against you.

If a creditor has served you with a ***Notice of Intent to Realize on Security****, consider the* ***Farm Debt Mediation Service.***

Consider the following suggestions if you want to proceed privately.

- Locate a competent financial consultant. This could be your current accountant, lawyer or a consultant.
- The plan needs to show the benefits of the changes you are proposing. Be prepared to show the financial advantages your lenders will gain in letting your business restructure and continue instead of winding down.
- Creditors also want to know if your business is able to survive in the long term. A plan should demonstrate that the business is viable in the long term, able to make debt payments and build equity.
- In any negotiation mutual trust is needed. Being honest with creditors helps establish this. At the same time creditors demonstrate trustworthiness by giving clear answers and timely commitments.
- Some businesses are able to attract outside investment. An infusion of capital can help you through financial difficulty but comes with conditions. Outside investors often want partial ownership in the business and a say in how it is run.
- As the business owner, you must demonstrate a willingness to make the necessary changes. This might mean selling some assets or changing your management practices to increase profits.

SECTION 3: PLANNING AN EXIT FROM FARMING

The decision to make a career change and leave agriculture is never an easy one. For some the decision comes after a series of difficult years. For others creditors or the occurrence of a disastrous event makes the decision for them. This section looks at some issues around planning an exit from agriculture.

The exit process is discussed under several headings:

1. A Voluntary Exit
2. A Forced Exit
3. Bankruptcy
4. Implications of Loan Guarantees

1. A VOLUNTARY EXIT

When the warning signals of financial difficulty show up, some farmers choose to may make a voluntary exit. A planned departure can be advantageous. It can allow for the sale of assets at the best time, reduce the stress of uncertainty on the family and provide more time for the owners to plan a career change. A number of options are available.

Planned Sale of Assets

If sufficient equity remains, a planned sale of assets makes sense. With cooperation from the lenders and proper tax and legal advice, the greatest amount of capital can likely be salvaged. Debts can be paid off and legal documentation prepared to show these debts have been discharged. Obtain advice on the timing of the sale, along with the taxes payable, from an accountant.

Bankruptcy

Farmers should attempt to reach negotiated settlements with their creditors whenever possible. However, when an agreement cannot be reached bankruptcy my be necessary in order to be released completely from the unmanageable debt and to prevent creditors pursuing them in the future. *Part 3 below covers this topic more completely.*

Can You Walk Away from the Business?

You can walk away from a business, but it is not likely the best option to choose. A **quit claim deed** is an instrument used to turn over the title of a property to a lender and is most often associated with some type of negotiated settlement where little of no equity remains. Lenders may insist upon foreclosure or power of sale action as an alternative to a quit claim deed. Although it can be used to turn real property over to a lender, there still may be tax liabilities to be concerned with and other creditors who want payment. It would be best used as part of a negotiated settlement with all the creditors involved.

2. A FORCED EXIT

When a borrower provides security to a lender, he or she gives the lender an "interest in" or certain rights in the secured property. This interest remains until the loan is paid off and the security document is discharged.

If a borrower fails to live up to the terms of the loan agreement, legal action may be taken to satisfy the debt. Even after action is taken, there may be an opportunity to negotiate an orderly and gradual sale of assets. As long as the creditor does not think that the security is in jeopardy, a planned sale will likely return the greatest amount to both the lender and borrower.

A lender is able to take a variety of legal actions if a borrower defaults on a loan.

Land Mortgage Action

Mortgage Foreclosure is a court-supervised action the lender may choose when the borrower is in default under the land mortgage agreement. By foreclosing on the mortgage the lender takes possession and title to the land. If the lender sells the land for more than the amount owing on the mortgage, the lender keeps the difference. If the property sells for less than the debt, the lender cannot sue the borrower for the shortfall.

Power of Sale is an alternative way to realize on land when the borrower is in default under the land mortgage agreement. The mortgage contract gives the lender the right to sell the land, but **not** title to the land. If the land sells for more than the amount of the debt, the surplus goes to the borrower unless another creditor is entitled to it ahead of the borrower. If the land sells for less than the amount of the debt, the lender can sue the borrower for the difference.

Action for Security on Personal Property

Personal property is assets other than real estate.

Realization of Security describes the action taken against the borrower's property under the *Bank Act* or the provincial *Personal Property Security Act* (PPSA). Under the realization process, the lender normally demands payment. When payment is not made, the secured assets can be seized and either sold to reduce the debt (in which case, the lender can usually also sue to recover any shortfall) or kept in satisfaction of the debt.

Before realizing on PPSA security, a secured party must give notice and then wait 15 business days under section 21 of the Farm Debt Mediation Act.

Receivership Procedure

Some security agreements allow the lender to appoint a private receiver or receiver-manager when the loan is in

default. The receiver works for the lender, but the borrower pays the fees.

In some cases, lenders may ask the court to appoint a receiver. A court appointed receiver gets all instructions from the court and must consider the interests of all creditors, not just the one who requested the appointment.

The receiver can carry on the business and apply profits to reduce debt, or sell the whole business, or wind down the business and sell assets separately. During a receivership, it is possible that the business can be adjusted and a part of it salvaged. Normally though, a business is wound down during receivership and the assets are sold to pay the debts.

3. BANKRUPTCY

Bankruptcy, while unpalatable, is an option for farmers who have unmanageable debt, little or no equity remaining, and who have been unable to reach an agreement with their creditors.

It is a legal process, which releases a debtor from his debts and divides up assets amongst creditors.

Bankruptcy may be voluntary or forced.

Voluntary Bankruptcy

Any business or individual may declare bankruptcy on a voluntary basis. This is called "an assignment into bankruptcy". An individual may take this step at any time. Once the person has filed for bankruptcy there is a stay of proceedings on any other action being taken to recover debt. This does not apply to secured creditors who have already taken possession of assets or who have commenced proceedings to do so at least 10 days prior to the filing for bankruptcy.

Forced Bankruptcy

A farmer, whose principal occupation is farming and who is farming as a sole proprietorship, **cannot** be forced into bankruptcy by a lender. However, a partnership or corporation **can** be forced into bankruptcy. A creditor can file a petition with the court to have the business placed into bankruptcy. An individual that incurred the debt while part of a partnership that is now dissolved can also be petitioned into bankruptcy.

Lenders do not use this option very often because of the expense and time that it takes. It is usually faster and less expensive for them to realize on their security.

The Bankruptcy Process

The following is an outline of the steps and details of the bankruptcy process. Apart from the initial step, both the voluntary and forced bankruptcy proceedings are the same.

An individual who assigns themselves into bankruptcy contacts a Trustee in Bankruptcy and then files the appropriate papers.

In a forced bankruptcy, the court appoints a trustee.

The Trustee

A trustee, usually associated with a chartered accounting firm, may be found in the yellow pages of the telephone directory or by contacting **The Office of the Superintendent of Bankruptcy, Industry Canada: (416) 973-6486.** Your accountant or lawyer can usually recommend a trustee.

If a potential bankrupt person has no funds, the Superintendent of Bankruptcy can help you obtain a trustee through the **Bankruptcy Assistance Program (B.A.P.).**

Creditors

The trustee and debtor meet with the creditors to disclose the financial situation.

As the assets are sold, each class of creditor will receive a percentage of the proceeds according to the security in place. Because Revenue Canada is a creditor, bankruptcy removes all tax liabilities. Because nonsecured creditors are identified and paid off (even if only 10 cents on the dollar), the former farmer will not be pursued for future earnings.

Debts Not Erased

The following debts are not erased by bankruptcy:

- debts for necessities of life like clothing and heating fuel
- support payments for a child or spouse
- fines or penalties imposed by a court
- debts obtained by fraudulent means
  student loans.

Bankruptcy Discharge

There is an automatic discharge for first-time bankrupts 9 months after they become bankrupt. This occurs unless the trustee recommends a discharge with conditions or if a creditor or the trustee of the Superintendent of Bankruptcy opposes it.

Moving Forward

Bankruptcy in itself is a stressful event. Although most farmers consider it only as a last resort, its purpose is to relieve honest debtors from financial situations that have become unmanageable. This relief can in turn allow them to move forward and pursue other career paths and opportunities.

What Does the Trustee Do?

The debtor must:

- turn over all of his assets to a trustee
- provide the trustee with all financial records
- disclose all liabilities, and
  provide details of recently disposed assets.

The trustee becomes a steward of the assets. The debtor must work closely with the trustee, gain clearance for any payments, keep him advised of place of residence and employment, refrain from acquiring more debts, turn over any gifts, inheritances or windfalls, etc.

Ontario's Execution Act allows the bankrupt person to maintain a few personal and household items and tools of the trade.

4. IMPLICATIONS OF LOAN GUARANTEES

A guarantee is an agreement between a lender and an individual (called a guarantor) in which the guarantor promises the lender, that the guarantor will pay the money that a particular borrower owes the lender if the borrower defaults on the debt. The guarantee may also give the lender security over some or all of the property of the person providing the guarantee.

Most guarantees do not require a lender to first pursue the debtor or other individuals who have given guarantees. This means a lender can decide to collect from the guarantor without ever attempting to do so from the borrower who defaulted on the loan. If this occurs, the only recourse for the guarantor is to try to collect from the borrower they signed the guarantee for. In that situation the guarantor has now become a creditor to the person who defaulted on the loan. They can, in some cases, take over the lender's security and attempt to realize on it in order to recover their money. It is usually safe to assume however, that if realizing on security had been a reasonable method for recovering the debt, the lender would have pursued it.

If a government agency has guaranteed a loan as part of a program and the borrower defaults, the government could then become a creditor.

These debts owed to guarantors must be dealt with in the same manner as any other creditor.

If the borrower exits from farming and does not declare bankruptcy, the guarantor must be contacted and a deal struck to liquidate the guarantee. If there is no equity remaining, the guarantor may be prepared to write off the guaranteed amount. If the borrower fails to contact the guarantor to make arrangements, s/he may face legal actions from the guarantor. The bankrupt party must list the guarantor as a creditor when working with the Trustee in Bankruptcy. The guarantor will accept the proportion of the guarantee that can be realized from the liquidation of assets.

Limited or Unlimited Guarantees

A guarantee may be **limited** or **unlimited**. An unlimited guarantee might have wording that states the guarantee is responsible for all present and future debts of the debtor. The wording may also be broad enough to allow the lender to change the terms and amounts of the original loan without needing the consent of the guarantor.

A limited guarantee would state how much the guarantor would owe the lender in the event of a default.

REFERENCES

Financial Stress — Legal Issues, G. Edward Oldfield, Law Firm of Hobson, Wellhauser, Taylor & Oldfield, Waterloo, prepared for the 1999 Farm Tax and Business Seminar.

Legal Aspects of Farm Finance, OMAF publication written by Lynn Paul, Barrister and Solicitor, Hamilton.

SECTION 4 — OTHER SOURCES OF INFORMATION

All OMAF products and information are available through the Government Information Centre at 1-888-466-2372 or the OMAF web site at *www.omaf.gov.on.ca.*

Ontario Farm Management Analysis Project (OFMAP) and computer spreadsheets

Ontario Enterprise Budgets for Crop and Livestock Enterprises.

Farm Management Computer Tools, including a loan calculator and capital investment analyser.

Publication 37, *Farm Financial Analysis and Planning Workbook*, Ontario Ministry of Agriculture and Food.

Rural Business Planner CD ROM, Canadian Farm Business Management Council, *www.cfbmc.com*

OTHER OMAF BUSINESS FACTSHEETS

A Guide to Agricultural Security Agreements, Order No. 03-069

Budgeting Farm Machinery Costs, Order No. 01-075

Canada Pension Plan, Order No. 01-029

Cash Lease Agreements for Cropland, Order No. 01-071

Crop Share Lease Agreements, Order No. 01-067

Farm Business Insurance, Order No. 00-041

Farm Business Joint Ventures, Order No.02-069

Farm Corporations, Order No. 01-057

Farm Partnerships, Order No. 02-047

Flexible Cash Lease Agreements, Order No. 01-069

Forming a Cooperative, Order No. 02-019

Land Lease Arrangements, Order No. 01-065

Lease Agreements for Farm Buildings, Order No. 03-095

Leasing Farm Equipment, Order No. 01-003

New Generation Cooperatives, Order No. 02-017

Ontario Farm Record Book - Pub 540

Pasture Lease Agreements, Order No. 03-091

Programs and Services for Ontario Farmers, Order No. 04-051

Taxation on the Sale of Farm Business Assets, Order No. 03-021

Taxation on the Transfer of Farm Business Assets to Family Members, Order No. 03-023

Troubleshooting Your Farm Business, Order No. 00-107

Blank Lease Forms

Cash Lease for Cropland, Order No. 03-097

Crop Share Lease, Order No. 03-101

Farm Building Lease, Order No. 03-093

Flexible Cash Lease for Cropland, Order No. 03-099

Pasture Lease, Order No. 03-089

SECTION 5 — LEGAL AND FINANCIAL TERMS

accelerate — to accelerate a debt means to speed up the date(s) the debt was originally intended to be paid so that the whole thing is due immediately.

accrual statement — a financial statement which matches expenses incurred and income earned for a specific time period, although these expenses and income may not have been actually paid or received in cash within that time period.

assign — to transfer to someone else.

assignee — a person to whom an assignment is made; a grantee.

assignor — a person who assigns or transfers, whether or not he is the original owner.

assignment of account — transfer to assignee giving the assignee the right to apply collected proceeds against an outstanding debt.

bailiff — a public officer whose job is to collect judgment debts; sheriff.

bankruptcy — the legal process by which assets of the debtor are liquidated to pay off creditors and relieve the debtor of the unpaid balance of his liabilities.

bond — a certificate of indebtedness issued by a government or corporation; an obligation in writing, sometimes supported by collateral, given by an individual or corporation to pay damages, or to protect against losses caused by a third party through non-performance or a contract or other duties.

book value of assets — the value of an asset at the date it was acquired as reported on financial statements prepared using generally accepted accounting principles.

capitalization of interest — the process in which interest arrears are consolidated into the principal amount; similar to compounded interest.

cash flow statement — a financial statement showing the net effect on cash of the inflows and outflows of cash from operations and other types of transactions over a given period of time.

cash statement — a statement showing the opening and closing balances of cash on hand in the bank, summarizing the cash received and money paid out for a stated period.

chattel mortgage — a charge or lien on personal property, typically used for the purchase of equipment.

collateral — property charged or pledged to ensure that the terms of a contract are met or the payment of a debt is made.

common law — the name for the rules that Canadian and foreign courts have developed over centuries of lawsuits.

consignment — a shipment of goods made under an agreement whereby the receiver (the consignee) agrees to sell or otherwise dispose of the goods as agent on behalf of the shipper (the consignor).

creditor — a creditor is a person who lends money to another person to be paid back later, or who supplies goods or services to another person to be paid for later.

debt — what is owed.

debt restructuring — a change in the repayment terms of a loan agreement.

debt servicing — the ability to make payments of money owned.

debtor — a debtor is a person who owes money to a creditor to repay a loan or to pay for goods or services supplied.

default — a person is "in default" or "defaults" by not doing something as promised in the agreement (like making a payment) or doing something s/he promised in the agreement not to do (like selling some property without a creditor's permission) or when some other thing happens which the agreement said would be a default (like a sheriff seizing some of the person's property).

deferral of interest or principal payments — the postponement of payments on a debt for a period of time (this happens only if the creditor agrees).

demand note — an agreement between the creditor and the debtor that the creditor can demand payment of the money owed at any time.

discharge — to release from obligation.

discovery —a meeting before trial of both sides involved in a legal action when the lawyer for each side involved in the legal action may question the other party (called examination for discovery). The purpose of "discovery" is to evaluate the strength of one's position.

encumbrance — an encumbrance is an interest one person (the "encumbrancer") has in another person's property. The interest may be a security like a mortgage on land) or it may be another sort of interest, such as the lien the garage has on a tractor for the cost of repairing it.

equity — an interest in property, the monetary value of the property less any outstanding liabilities.

foreclosure — a termination of all rights of the mortgagor in the property, the result of a final order of foreclosure will be the transfer of title to the mortgagee; such action usually results from substantial arrears in mortgage payments and is usually pursued by the mortgagee as a last resort.

garnishment —an action whereby a person's wages or some other money coming to that person is withheld from the person and applied to debt. This action must be authorized by a court order.

general security agreement —a financial contract between a debtor and a creditor in which personal property of the debtor is provided as security for repayment of a debt.

guarantee, guarantor — a "guarantor" is someone who gives a creditor a guarantee. A guarantee is an agreement between the guarantor and the creditor in which the guarantor promises to pay money owed to the creditor by the debtor identified in the guarantee and, sometimes, to perform the debtor's other promises to the creditor if the debtor defaults. Parents are often asked to guarantee loans a bank or other creditor is making to one of their children.

insolvency —the condition of a person who is unable to pay his debts as they become due.

lien — the right given by law or contract to a person to have a debt repaid out of the property belonging to the person owing the debt.

liquidation value — the price that might be expected to be realized on an asset upon a forced sale or on the winding up of the business.

market value —current cost to replace something, price paid by a willing buyer to a willing seller.

mortgage — charge or lien on real or personal property; encumbrance.

mortgagee — a person who lends money and received a mortgage as security.

mortgagor — a person who pledges property as security for a debt.

Ontario Personal Property Security Act (PPSA) — this Act sets out the law governing contracts in which personal property is provided as security for repayment of debts.

person — person generally means not just individuals, but also corporations, partnerships, associations, and other entities.

personal property — our law divides all property into two classes: property that is land or is considered as part of the land where it is located (called real property) and personal property, which is everything else. Some examples of personal property are furniture, clothing, vehicles, cows, crops and debts people owe you.

purchase money security interest (PMSI) — a special type of security interest under the PPSA, when a loan agreement is taken for the purchase of an item of personal property, and is secured by that item being purchased .

power of sale — the right of the mortgagee to advertise and sell real or personal property should the mortgagor default in payment of the debt.

prior encumbrances —an encumbrance that precedes another, an encumbrance securing a debt, which must be paid first upon sale of the property.

promissory note —a written promise to pay a certain sum at a particular time, or on demand.

property — property is anything that a person can own. Property is either real property or personal property

quit claim deed — a deed that releases or relinquishes a claim against real property.

real property — real property is land and things that the law says become part of it once they are put there, such as most buildings, trees, and some crops. For example, Revenue Canada defines it to include buildings in the definition of qualified farm property that is eligible for the $500,000 capital gains exemption.

realize — when a debtor is in default, a secured creditor may recover some of the loss that default cost by realizing, that is, selling or keeping, the debtor's property covered by the security agreement.

realization — conversion of any kind of property into money.

receivable — an outstanding amount that someone owes you, but has not yet been paid. Often associated with product and market sales.

receiver — a person appointed by a court or by a creditor to take charge of property.

receivership —the legal status of a debtor for whom a receiver has been appointed.

search of title —an examination (at the registry office or land titles office) of the official books and documents relating to land for the purpose of discovering if there are any encumbrances registered against it, and/or to ascertain the title holder(s) of the property.

secured claim —a claim to a creditor that is secured by a mortgage of real property or chattel mortgage. If the asset is of less value than the claim the creditor may also claim as an unsecured creditor for the balance of the claim.

secured property —property in which an interest is held by the lender as assurance of payment of a debt.

security — security is an interest in a debtor's property that the debtor gives to a creditor to protect the creditor from loss if there is a default by the debtor.

security agreement — a security agreement is the document or combination of documents a debtor signs (sometimes the secured creditor signs too) to give the secured creditor security in the debtor's property described there. Security agreements can give security in real property, personal property or both.

seizure —to take physical possession, by process of law.

sheriff —a public officer whose function is to collect on judgment debts; bailiff.

solvency —the ability of a person to pay debts as they become due.

statement of adjustments —a statement prepared at the time land is sold which reflects any addition or subtraction to be made to or from the purchase price as agreed by contract (i.e. credit for taxes paid).

statement of realization and liquidation —a financial statement drawn up by a trustee or liquidator to account for the winding up of a business, showing the amounts received on the sale of the assets and the amounts given out to liquidate the liabilities.

tenure —the act or right of holding property.

transfer deed —a document that conveys land; a document signed by the owner whereby title to land is transferred to another person.

trustee — a person who holds title to property for the benefit of another.

trust — a structure that allows an individual (called a settlor) to transfer the legal title of assets to a another person (called a trustee) with instructions on how the property is to be used for the benefit of the named persons (called the beneficiaries)

trustee in bankruptcy —a person appointed by the court to administer the estate of a bankrupt and distribute available assets to creditors.

unsecured creditor — an unsecured creditor is a person who gives a debtor credit without taking any security. If the debtor does not pay, the unsecured creditor must sue him or her in court to get the right to have the sheriff seize and sell the debtor's property.

write-off — term meaning a farmer's account considered uncollectible is closed by transferring its balance to reserve for bad debts.

This Factsheet was written by **Rob Gamble**, Finance and Business Structures Program Lead, Guelph, OMAF, in part with material originally authored by (the late) **W.R. (Bill) Broadworth**, Farm Business Advisor, OMAF, **Art Lawson**, Manager, Regional Economic Development, OMAF and **Ralph Winslad**, Manager, Agriculture Business Development, OMAF (retired).

Agricultural Information Contact Centre
1-877-424-1300
ag.info@omaf.gov.on.ca

www.omaf.gov.on.ca

POD
ISSN 1198-712X
Également disponible en français
(commande n° 04-042)

FICHE TECHNIQUE

GESTION DE L'ENTREPRISE

COMMANDE N° 04-042

MAI 2004

AGDEX 817

Ontario Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation

AVENUES OFFERTES AUX AGRICULTEURS CONFRONTÉS À DES DIFFICULTÉS FINANCIÈRES

R. W. Gamble

(En remplacement de la fiche technique portant le même titre, commande n° 00-052)

INTRODUCTION

L'agriculture, comme tout autre secteur d'activité, comporte des risques financiers. Même les entreprises les mieux gérées peuvent être confrontées à une baisse des cours, à des initiatives qui échouent ou à des modalités de financement défavorables.

La présente fiche technique vise à aider les propriétaires d'entreprises agricoles à décider de l'orientation future de leurs activités. Elle donne un aperçu des avenues qui s'offrent aux exploitants confrontés à des difficultés financières et les renseigne sur les services de consultation qui existent.

La prise d'une décision peut constituer un pas important dans la gestion du stress engendré par des difficultés financières. Elle atténue le climat d'incertitude et procure en même temps à la famille éprouvée le sentiment que l'on tient la situation en main. Même si l'on traite essentiellement ici des décisions d'affaires à prendre, il est clair que les répercussions sur la vie familiale et personnelle sont tout aussi importantes et méritent qu'on leur accorde l'attention nécessaire.

Voici les sujets traités dans cette fiche technique :

Section		Page
1.	Réagir et se faire conseiller	1–3
2.	Négocier un plan de redressement	3–5
3.	Planifier la cessation des activités	5–8
4.	Autres sources d'information	8–9
5.	Termes juridiques et financiers	9–11

SECTION 1 — RÉAGIR ET SE FAIRE CONSEILLER

Il serait ridicule de prétendre que les réponses aux difficultés d'une entreprise se trouvent facilement. Les décisions à prendre sont des décisions difficiles.

On doit d'abord se poser deux questions :

1. L'entreprise, dans sa forme actuelle, peut-elle poursuivre ses activités?
2. Dans la négative, des changements pourraient-ils lui permettre de survivre?

Pour répondre à ces questions, une analyse s'impose.

Une analyse financière :

- révèle la productivité et la situation financière de la ferme;
- indique si les difficultés sont liées à un événement non susceptible de se répéter ou à une situation récurrente;
- indique si le refinancement de la dette ou des changements dans la gestion peuvent remédier aux problèmes.

Le Programme d'analyse de la gestion des exploitations agricoles de l'Ontario (PAGEAO) est un excellent outil d'analyse adapté au contexte agricole. Il permet de voir clairement où l'on en est et fournit des données de référence utiles qui permettent d'établir des comparaisons avec des entreprises semblables. Les formulaires nécessaires pour faire l'analyse se trouvent sur le site Web du MAAO au *www.omaf.gov.on.ca*.

La fiche technique du MAAO, *Comment prendre le pouls d'une entreprise agricole et remédier aux pressions financières*, commande n° 00-108, explique aussi comment analyser d'éventuels problèmes de trésorerie.

Si votre entreprise vous a fait subir de lourdes pertes, vous voulez sans doute stopper l'hémorragie et préserver ce qui reste de capitaux propres. Il se peut même que vous décidiez de mettre un terme à vos activités agricoles.

L'analyse devrait vous fournir de l'information concrète sur laquelle fonder vos décisions. Il se peut que vous décidiez de mettre un terme à vos activités en raison d'objectifs familiaux ou de carrière, en dépit du fait que des changements pourraient vous permettre de rester en affaires.

Quelle que soit votre conclusion, il est important de la voir comme une décision de gestion qui vous appartient.

OÙ TROUVER CONSEIL?

Si vous avez besoin d'aide pour régler des questions financières, un certain nombre de services consultatifs sont à votre disposition pour y voir plus clair.

Services-conseils aux exploitations agricoles canadiennes

Les Services-conseils aux exploitations agricoles canadiennes (SCEAC) offrent aux agriculteurs les services suivants de gestion financière et de planification d'entreprise :

1. Évaluation de l'exploitation agricole;
2. Services spécialisés de planification d'entreprise;
3. Planification et évaluation pour les entreprises de produits à valeur ajoutée.

Ces services des SCEAC sont offerts à tout producteur admissible, indépendamment de sa situation financière. L'agriculteur peut éprouver des difficultés financières ou simplement chercher à apporter des améliorations à son entreprise et à en accroître la rentabilité.

1. Évaluation de l'exploitation agricole

Dans le cadre de ce programme, les producteurs ont accès au total à l'équivalent de 5 jours de conseils en planification prodigués par un planificateur financier du secteur privé, moyennant des frais nominaux de 100 $. Le gouvernement absorbe le reste des coûts en vertu du Cadre stratégique pour l'agriculture.

Le programme a pour but de vous aider à mieux comprendre et à documenter la situation de votre entreprise et à élaborer un plan d'action de base pour progresser. Des professionnels compétents offrent les services suivants :

Évaluation de l'exploitation agricole :

- jusqu'à l'équivalent de 3 journées de consultation, dont au moins une se déroulerait à la ferme;
- un profil d'entreprise et des états financiers;
- une analyse des ratios d'exploitation agricole;
- un état des résultats des trois exercices précédents.
- une analyse des occasions à saisir, des objectifs et des solutions.

Plan d'action

- l'équivalent de 2 jours de consultation pour revoir les solutions choisies et les objectifs poursuivis et évaluer les conséquences des changements apportés;
- un plan financier, y compris un plan des mouvements de trésorerie et une analyse des ratios;
- des stratégies;
- des projections des solutions retenues;
- un rapport écrit.

Suivi

- une journée de consultation pour évaluer le dossier de l'agriculteur, évaluer les progrès accomplis par rapport au plan élaboré et dresser le bilan de la situation;
- jusqu'à 3 jours de consultation de suivi pour les nouveaux agriculteurs.

2. Services spécialisés de planification d'entreprise

Les Services spécialisés de planification d'entreprise sont offerts aux producteurs qui ont besoin d'un plan d'entreprise plus spécialisé pour une activité particulière. En vertu de ce volet des SCEAC, les producteurs paient 50 % des frais de consultation admissibles, dont le maximum est fixé à 8 000 $, pour :

- retenir des services de consultation spécialisés en matière de planification successorale, d'expansion, de commercialisation, de diversification, etc.;
- choisir le consultant et retenir ses services en fonction des besoins identifiés.

3. Programme de planification et évaluation pour les entreprises de produits à valeur ajoutée (PEPVA)

Le Programme de planification et évaluation pour les entreprises de produits à valeur ajoutée (PEPVA) est offert aux producteurs qui envisagent d'établir ou d'agrandir une entreprise de produits à valeur ajoutée.

En vertu de ce programme, le producteur paie 50 %, jusqu'à concurrence de 10 000 $ d'aide gouvernementale

(des limites plus élevées s'appliquent à des demandes collectives), du coût d'une évaluation de faisabilité ou d'un plan d'entreprise.

Qui est admissible aux SCEAC et au PEPVA?
Sont admissibles à ces programmes les producteurs qui déclarent des ventes agricoles brutes annuelles d'au moins 10 000 $. Les agriculteurs débutants sont également admissibles.

Les producteurs admissibles ont accès à tout volet des SCEAC ou aux services du PEPVA. Les producteurs ont le droit de recourir à chacun des services une fois par période de cinq ans du programme, lequel se termine le 31 mars 2008.

Pour de l'information :
Agriculture et Agroalimentaire Canada
174, rue Stone Ouest
Guelph (Ontario) N1G 4T1
Téléphone : 1 866 452-5558 ou 519 763-8135.
Télécopieur : 519 836-3213
Site Web : www.agr.gc.ca/renouveau
Nord de l'Ontario : 1 800 461-6132

CONSEILS JURIDIQUES ET COMPTABLES

Il est important d'obtenir des conseils juridiques et comptables au moment d'analyser les possibilités qui s'offrent. Votre comptable peut vous exposer les conséquences fiscales de la vente de certains éléments d'actif. Un avocat peut vous conseiller sur les conséquences de différentes garanties et les mesures à prendre sur le plan juridique pour vous assurer qu'un titre a été transféré ou que des obligations ont été éteintes.

Les fiches techniques du MAAO, *Guide des contrats de garantie en agriculture*, commande n° 03-070, et *Imposition sur la vente de biens d'entreprises agricoles*, commande n° 03-022, donnent un aperçu des répercussions de la vente d'éléments d'actif agricole et traitent des aspects juridiques des contrats de garantie.

Pour vous en procurer des exemplaires, veuillez communiquer avec le Centre d'information du gouvernement au 1 888 466-2372 ou passer par le site Web du MAAO au *www.omaf.gov.on.ca*.

Vous trouverez à la p. 8 une liste d'autres fiches techniques utiles traitant d'économie agricole.

SECTION 2 — NÉGOCIER UN PLAN DE REDRESSEMENT

Les agriculteurs qui éprouvent des difficultés financières et qui souhaitent poursuivre leurs activités peuvent essayer de négocier une entente avec leurs créanciers. Ils peuvent le faire eux-mêmes ou par l'intermédiaire du Service de médiation en matière d'endettement agricole, offert par Agriculture et Agroalimentaire Canada.

SERVICE DE MÉDIATION EN MATIÈRE D'ENDETTEMENT AGRICOLE

Le Service de médiation en matière d'endettement agricole (SMMEA) est un programme d'Agriculture et Agroalimentaire Canada offrant aux agriculteurs insolvables et à leurs créanciers des services de médiation pour aider ces derniers à s'entendre sur un arrangement mutuellement satisfaisant.

Le service permet de régler des cas d'insolvabilité en privé, de façon confidentielle et à moindre coût que si l'affaire était portée devant les tribunaux. L'expérience passée indique un taux de réussite de 70 %, ce qui signifie que les agriculteurs et leurs créanciers parviennent à élaborer un plan dans 70 % des cas.

Description du programme
Deux possibilités s'offrent à l'agriculteur qui désire recourir au SMMEA. Il peut demander :

1. le **sursis des procédures, la révision et la médiation; ou**

2. **la révision et la médiation, sans sursis des procédures**.

Essentiellement, dans un cas, il demande le sursis, dans l'autre, non. Ce sursis est très important lorsque les créanciers ont déjà entamé des poursuites.

Étapes du travail de médiation dans les affaires d'endettement agricole
Les étapes pour l'une et l'autre possibilités sont les mêmes, sauf pour l'application du sursis. Voici les étapes qui s'enchaînent, une fois que l'administrateur confirme l'admissibilité de l'agriculteur :

- Un spécialiste financier reçoit le mandat de faire une révision détaillée des affaires financières de l'agriculteur. Le spécialiste peut aussi aider l'agriculteur à préparer un plan de redressement qui décrit ce que l'agriculteur entend faire pour résoudre ses difficultés financières.

- L'administrateur nomme un médiateur qui rencontre l'agriculteur et son ou ses créanciers.

- Si l'agriculteur a demandé un sursis, tous les créanciers sont conviés à la rencontre.

- Si l'agriculteur **n'**a **pas** demandé de sursis, tous les créanciers garantis sont conviés à la rencontre ainsi que tout autre créancier avec qui un règlement s'impose.

- Avec l'aide du médiateur, l'agriculteur et les créanciers débattent du plan de redressement et éventuellement le modifient. Si une entente est conclue, elle est consignée par écrit et lie toutes les parties, une fois que ces dernières l'ont signée.

Qu'est-ce qu'un sursis de procédures?

Les créanciers garantis sont tenus par la loi de remettre aux agriculteurs un préavis de réalisation de sûreté avant d'entamer des poursuites pour recouvrer une dette. L'agriculteur dispose de *15 jours ouvrables* pour répondre à ce préavis avant que des poursuites ne soient engagées. L'agriculteur peut alors choisir de demander le sursis de procédures, pour empêcher le créancier de le poursuivre. Toutefois, il doit se renseigner auprès d'un conseiller juridique pour savoir quand exercer le sursis de procédures et clarifier sa situation en ce qui concerne les poursuites qui ont déjà été entamées.

L'agriculteur peut aussi demander un sursis au moment où il est poursuivi pour le recouvrement d'une dette par un créancier non garanti. Même si les créanciers non garantis n'ont pas à fournir de préavis, le sursis protège quand même l'actif de l'agriculteur pendant la médiation. Le sursis de procédures initial est de 30 jours, mais peut se prolonger jusqu'à 120 jours.

Si l'agriculteur n'a reçu aucun préavis et n'est l'objet d'aucune poursuite, il peut décider de demander la révision et la médiation seulement, sans demander de sursis.

Qui est admissible?

Sont admissibles à la médiation, les particuliers, les sociétés par actions, les sociétés de personnes, les coopératives et les associations de personnes « pratiquant l'agriculture à des fins commerciales » qui sont insolvables.

Pour être considérés insolvables, les demandeurs doivent respecter l'un des critères suivants :

- ne pas être en mesure de payer leurs dettes au moment où elles deviennent exigibles;
- avoir cessé d'honorer leurs engagements dans le cours normal de leurs activités; ou
- être propriétaires d'une entreprise dont la valeur de réalisation tirée d'une vente normale ne permettrait pas de rembourser les dettes échues et à échoir.

Pour de l'information :

Service de médiation en matière d'endettement agricole
Agriculture et Agroalimentaire Canada
174, rue Stone Ouest
Guelph (Ontario) N1G 4T1
Téléphone : 1 866 452-5556 ou 519 836-8135
Télécopieur : 519 836-3213
www.agr.gc.ca/progser/fdms_f.phtml

RÈGLEMENTS NÉGOCIÉS SANS INTERMÉDIAIRE

Les prêteurs et les spécialistes financiers reconnaissent que peu de particuliers établissent eux-mêmes un plan de redressement et le soumettent ensuite à leurs créanciers. Cette avenue demeure quand même envisageable. Les agriculteurs qui voient venir certaines difficultés financières et veulent prendre des moyens d'y remédier avant que les choses ne s'aggravent, peuvent prendre l'initiative de le faire, sans intermédiaire. Ils doivent bien choisir le moment des négociations. Le producteur qui s'adresse à un créancier avant d'avoir établi un plan d'action risque de miner la confiance du créancier dans sa capacité à gérer la situation. Les craintes du créancier peuvent l'amener à imposer des restrictions aux activités ou à prendre des mesures unilatérales à l'encontre du producteur.

Si vous avez déjà reçu d'un créancier un préavis de réalisation de sûreté, il est recommandé de faire appel au Service de médiation en matière d'endettement agricole.

Voici les points à considérer si vous décidez de négocier sans intermédiaire :

- Trouvez un conseiller financier compétent. Il peut s'agir de votre comptable, avocat ou conseiller actuel.

- Le plan doit obligatoirement faire ressortir les avantages des changements que vous proposez. Soyez prêt à faire valoir les avantages financiers que vos créanciers gagneront à vous laisser refinancer votre dette et poursuivre vos activités, plutôt que les cesser.

- Vos créanciers veulent aussi savoir si votre entreprise peut survivre à long terme. Un plan devrait démontrer que l'entreprise est viable à long terme, apte à faire face à ses obligations financières et à consolider son actif.

- Dans toute négociation, une confiance mutuelle est nécessaire. Le fait d'être honnête avec vos créanciers vous aide à établir votre crédibilité. De leur côté, vos créanciers vous témoignent leur confiance en vous donnant des réponses claires et des engagements au moment opportun.

- Certaines entreprises ont la possibilité d'attirer des investissements de l'extérieur. L'injection de capitaux peut vous aider à surmonter vos difficultés financières, mais elle peut s'assortir de certaines conditions. En effet, les investisseurs réclament souvent en contrepartie une participation dans l'entreprise et un droit de regard sur son exploitation.

- En tant que propriétaire de l'entreprise, vous devez démontrer votre volonté d'apporter les changements destinés à accroître les profits, qu'il s'agisse de vendre certains éléments d'actif ou de modifier vos pratiques de gestion.

SECTION 3 — PLANIFIER LA CESSATION DES ACTIVITÉS

On n'envisage jamais de gaieté de cœur de s'orienter autrement et d'abandonner l'agriculture. Certains en arrivent à cette décision après bien des années difficiles. D'autres y sont forcés par leurs créanciers ou un cas de force majeure. Les passages qui suivent portent sur la planification de la cessation des activités de l'entreprise.

Voici les volets qui seront abordés :

1. Décision librement consentie
2. Sortie forcée
3. Faillite
4. Répercussions des garanties sur les prêts

1. DÉCISION LIBREMENT CONSENTIE

Lorsque la menace de difficultés financières plane à l'horizon, certains agriculteurs décident par eux-mêmes de mettre un terme à leurs activités. La planification de l'opération comporte des avantages. L'agriculteur peut ainsi vendre ses éléments d'actif au moment le plus favorable, protège sa famille du stress lié à l'incertitude et dispose de plus de temps pour réfléchir à l'orientation à donner à sa carrière. Voici les solutions qui s'offrent à lui :

Planification de la vente des éléments d'actif

S'il reste suffisamment de capitaux propres dans l'entreprise, il est bon de planifier la vente des éléments d'actif. Avec la collaboration des prêteurs et des conseillers fiscaux et juridiques, on peut ainsi sauvegarder un maximum de capital. Le produit de la vente permet de rembourser les dettes. On doit prendre soin d'obtenir une quittance dès qu'une dette est remboursée. Il est recommandé de consulter un comptable pour connaître le moment le plus favorable pour vendre et le montant des impôts à payer.

Faillite

L'agriculteur doit s'efforcer dans la mesure du possible de s'entendre avec ses créanciers. Toutefois, quand les négociations avortent, il peut arriver qu'il doive recourir à la faillite pour se libérer entièrement d'une dette qu'il n'arrive plus à assumer, et empêcher les créanciers de revenir plus tard contre lui. *La partie 3 ci-dessous traite plus à fond de ce sujet.*

Cession de l'entreprise

On peut se défaire d'une entreprise, mais cette solution n'est probablement pas la meilleure. L'**acte de transport par renonciation** est le document qui constate la cession des titres de propriété en faveur du créancier. Ce document est le plus souvent associé à une forme quelconque de règlement négocié lorsque les capitaux propres sont rares ou inexistants. Les créanciers peuvent exiger une saisie immobilière ou un pouvoir de vente au lieu de l'acte de transport de renonciation. Même si cet acte peut servir à remettre la propriété foncière entre les mains du prêteur, il peut quand même y avoir des obligations fiscales assorties à ce mode de règlement, lequel n'exclut pas non plus que d'autres créanciers réclament le remboursement des sommes qui leur sont dues.

2. SORTIE FORCÉE

Lorsqu'un emprunteur donne des garanties à un prêteur, il lui accorde une participation ou certains droits dans les biens donnés en garantie. Cette participation reste valable jusqu'à ce que le prêt soit remboursé et qu'une quittance ait été signée.

Si un emprunteur ne respecte pas les modalités de l'acte de prêt, des poursuites peuvent être entreprises pour assurer le remboursement de la dette. Même une fois les poursuites entreprises, il peut y avoir une possibilité de négocier une vente des éléments d'actif ordonnée et graduelle. Tant que le créancier ne craint pas pour la sécurité de la garantie, une vente planifiée s'avère probablement la solution la plus rentable pour le créancier et pour le débiteur.

Un créancier est à même d'exercer différents recours en cas de défaut de paiement de la part du débiteur.

Poursuite en vertu d'une hypothèque

La saisie immobilière est un recours supervisé par le tribunal qu'un prêteur peut exercer, lorsque l'emprunteur fait défaut d'honorer ses engagements en vertu d'une convention d'hypothèque immobilière. En saisissant le bien immobilier, le prêteur prend possession du bien-fonds et des titres de propriété sur celui-ci. Si le prêteur vend la propriété à un prix supérieur au solde du prêt hypothécaire, il conserve l'excédent. Si la propriété se vend à un prix inférieur au montant de la dette, le prêteur ne peut poursuivre l'emprunteur pour récupérer le déficit.

Le pouvoir de vente est un recours que le créancier peut exercer en vertu d'une clause du prêt hypothécaire lorsque

le débiteur manque à ses obligations. La convention de prêt confère au prêteur le droit de vendre le bien-fonds, mais ne lui confère pas les titres de propriété. S'il vend le bien-fonds à un prix supérieur au montant de la dette, l'excédent revient à l'emprunteur, à moins qu'un autre créancier n'ait le privilège de se faire rembourser. Si le bien-fonds se vend à un prix inférieur à la valeur de la dette, le prêteur peut poursuivre l'emprunteur pour la différence.

Poursuite en vertu d'une garantie sur des biens meubles

Un bien meuble correspond à tout élément d'actif autre qu'un bien immeuble.

On entend par « **réalisation d'une sûreté** », le recours entrepris contre les biens de l'emprunteur en vertu de la *Loi sur les banques* ou de la *Loi sur les sûretés mobilières* (Ontario) (LSM). Dans le cadre de la réalisation d'une sûreté, le créancier exige normalement le paiement. En cas de défaut de paiement, il peut saisir les éléments d'actif donnés en garantie et les vendre pour réduire la dette (auquel cas, il peut aussi entamer des poursuites pour récupérer tout manque à gagner) ou conserver les biens en règlement de la dette.

Avant de réaliser une garantie en vertu de la LSM, le créancier garanti est tenu de donner au débiteur un préavis de 15 jours ouvrables aux termes de l'article 21 de la Loi sur la médiation en matière d'endettement agricole.

Mise sous séquestre

Certains contrats de garantie autorisent le créancier à nommer un séquestre ou un administrateur-séquestre privé lorsque le débiteur est en défaut. Le séquestre travaille pour le compte du créancier, mais ses honoraires sont assumés par le débiteur.

Dans certains cas, le créancier peut demander au tribunal de nommer un séquestre. Ce dernier reçoit toutes les directives du tribunal et doit tenir compte des intérêts de tous les créanciers, et non seulement de celui qui a demandé sa nomination.

Le séquestre peut continuer d'exploiter l'entreprise et appliquer les profits à la réduction de la dette, ou vendre l'entreprise dans son ensemble ou encore procéder à la réduction progressive des opérations et vendre les éléments d'actif séparément. Durant la mise sous séquestre, il est possible que l'entreprise puisse se redresser et être en partie sauvée. Normalement, toutefois, une entreprise est démantelée durant la mise sous séquestre et ses éléments d'actif sont vendus afin de rembourser les dettes.

3. FAILLITE

La faillite, bien qu'on n'y recoure pas de gaieté de cœur, demeure une solution pour les agriculteurs qui ne parviennent plus à gérer leur dette, qui ont peu ou n'ont plus du tout de capitaux propres dans leur entreprise et qui ne sont pas parvenus à négocier une entente avec leurs créanciers.

Il s'agit d'un recours qui vise à libérer le débiteur de ses dettes et à répartir les éléments d'actif entre les créanciers.

La faillite peut être volontaire ou forcée.

Faillite volontaire

Toute entreprise ou tout particulier peut déclarer faillite de façon volontaire. On parle alors de « cession de faillite ». Un particulier peut exercer ce recours en tout temps. Une fois qu'une personne a demandé la protection de la *Loi sur la faillite*, il y a un sursis d'instance à l'égard de toute nouvelle poursuite engagée pour recouvrer la dette. Ce sursis ne s'applique pas aux créanciers garantis qui ont déjà pris possession des éléments d'actif ou qui ont entamé des procédures pour le faire au moins 10 jours avant la demande de protection en vertu de la *Loi sur la faillite*.

Faillite forcée

Un agriculteur, dont la principale occupation est l'agriculture et qui est à la tête d'une entreprise à propriétaire unique, **ne peut** être contraint à la faillite par un créancier. Toutefois, une société de personnes ou une société par actions **peut** être acculée à la faillite. Un créancier peut présenter au tribunal une requête de mise en faillite. Un particulier qui a engagé la dette pendant qu'il faisait partie d'une société de personnes qui est maintenant dissoute peut aussi être l'objet d'une requête de mise en faillite.

Les créanciers ne recourent pas souvent à cette avenue étant donné les frais et les délais occasionnés. Il est habituellement plus rapide et moins coûteux pour eux de réaliser la garantie.

Déroulement d'une faillite

Voici un aperçu des étapes et des détails du déroulement d'une faillite. Outre l'étape initiale, les démarches sont les mêmes que la faillite soit volontaire ou forcée.

Un particulier qui se met lui-même sous la protection de la *Loi sur la faillite* communique avec un syndic, puis produit les documents nécessaires.

Dans le cas d'une mise en faillite, le syndic est nommé par le tribunal.

Le syndic

On peut trouver un syndic, habituellement associé à un bureau de comptables agréés, en consultant les pages jaunes de l'annuaire téléphonique ou en communiquant avec le **Bureau du surintendant des faillites, Industrie Canada : 416 973-6486.** Votre comptable ou votre avocat peut habituellement vous recommander un syndic.

Si la personne qui se met sous le couvert de la *Loi sur la faillite* n'a pas d'argent, le surintendant des faillites peut l'aider à se trouver un syndic grâce au **Programme d'accès à la faillite.**

Créanciers

Le syndic et le débiteur rencontrent les créanciers pour leur déclarer la situation financière de l'entreprise.

Au fur et à mesure que les éléments d'actif sont vendus, chaque catégorie de créancier reçoit une quote-part des produits en fonction de la garantie détenue. Comme Revenu Canada fait partie des créanciers, la faillite fait disparaître toutes les obligations fiscales. Comme les créanciers non garantis sont identifiés et remboursés (ne serait-ce qu'à raison de 0,10 $ pour chaque dollar initialement prêté), l'agriculteur ne sera pas poursuivi sur ses gains futurs.

Dettes non effacées

Les dettes suivantes ne sont pas effacées par la faillite :

- dettes pour les nécessités de la vie, tels que vêtements et carburant nécessaire au chauffage;
- pensions alimentaires pour un enfant ou un conjoint;
- amendes ou pénalités imposées par le tribunal;
- dettes contractées de manière frauduleuse;
- prêts-étudiants.

Libération

Neuf mois après la déclaration de faillite, la libération relève automatiquement une personne qui essuie une première faillite, des interdictions découlant de la faillite, sauf si le syndic recommande que la libération soit assortie de conditions ou si un créancier ou le syndic du surintendant des faillites s'y oppose.

Et la vie continue!

La faillite est un événement stressant. Même si la plupart des agriculteurs ne l'envisagent qu'en dernier ressort, elle a pour objet de libérer les débiteurs honnêtes de situations financières qui sont devenues impossibles à gérer. Cette libération peut en retour leur permettre d'aller de l'avant, d'entamer une nouvelle carrière ou de saisir de nouvelles occasions.

Rôle du syndic

Le débiteur doit :

- remettre tous ses éléments d'actif au syndic;
- fournir au syndic tous ses livres comptables;
- déclarer toutes ses obligations;
- fournir des détails sur toute vente récente d'actif.

Le syndic devient le gardien de l'actif. Le débiteur doit travailler en étroite collaboration avec lui, obtenir la compensation des paiements, le tenir au courant de son lieu de résidence et d'emploi, s'abstenir de contracter de nouvelles dettes, lui concéder tout don, legs ou profit inattendu qu'il pourrait recevoir.

La *Loi sur l'exécution forcée* (Ontario) autorise le failli à conserver quelques biens meubles, articles de maison et outils.

4. RÉPERCUSSIONS DES GARANTIES SUR LES PRÊTS

Une garantie est une entente entre un prêteur et un particulier (appelé le garant) dans laquelle le garant promet au créancier qu'il lui remboursera les sommes qu'un débiteur en particulier lui doit, si jamais ce débiteur faisait défaut d'honorer ses engagements. La garantie peut aussi donner au créancier une sûreté sur une partie ou la totalité des biens de la personne qui donne la garantie.

La plupart des garanties n'obligent pas le créancier à poursuivre d'abord le débiteur ou les autres personnes ayant donné des garanties. Cela signifie qu'un créancier peut exiger du garant qu'il lui rembourse la somme qui lui est due sans même s'adresser d'abord au débiteur en défaut de paiement. En pareille éventualité, le seul recours du garant est d'essayer de percevoir la somme auprès du débiteur dont il a garanti le prêt. Le garant devient alors le créancier de la personne qui fait défaut de rembourser son prêt. Il peut, dans certains cas, reprendre la garantie du créancier et essayer de la réaliser afin de récupérer son argent. Il est habituellement réaliste de supposer, toutefois, que s'il avait été possible de réaliser la garantie, le créancier l'aurait fait avant de se tourner vers le garant.

Si un organisme public a garanti le prêt dans le cadre d'un programme et que le débiteur manque à ses obligations, le gouvernement peut alors devenir le créancier.

Les dettes dues aux garants doivent être traitées de la même manière que celles qui sont dues à tout autre créancier.

Si le débiteur se retire de l'agriculture et ne déclare pas faillite, il doit communiquer avec le garant et s'entendre avec lui pour liquider la garantie. S'il ne reste plus de

capitaux dans l'entreprise, le garant peut avoir à radier la somme garantie. Si le débiteur omet de communiquer avec le garant afin de prendre des arrangements, il s'expose à des poursuites de la part de celui-ci. Dans ses pourparlers avec le syndic, le failli doit déclarer le garant au nombre de ses créanciers. Le garant acceptera la proportion de la garantie qui peut être réalisée par la liquidation de l'actif.

Garanties limitées ou illimitées

Une garantie peut être **limitée** ou **illimitée**. D'après ses modalités, la garantie illimitée peut porter sur toute dette actuelle et future du débiteur. Les termes peuvent aussi être suffisamment vagues pour permettre au créancier de modifier les conditions et les montants du prêt initial sans avoir besoin du consentement du garant.

Une garantie limitée précise quant à elle la somme que le garant s'engage à verser dans l'éventualité d'un défaut de paiement de la part du débiteur.

RÉFÉRENCES

Financial Stress — Legal Issues, G. Edward Oldfield, cabinet Hobson, Wellhauser, Taylor et Oldfield, Waterloo, préparé en vue du séminaire 1999 sur les activités et la fiscalité agricoles.

Legal Aspects of Farm Finance, publication du MAAO rédigée par Lynn Paul, avocate, Hamilton.

SECTION 4 — AUTRES SOURCES D'INFORMATION

Toutes les sources d'information provenant du MAAO sont accessibles par l'intermédiaire du Centre d'information du gouvernement au 1 888 466-2372 ou sur le site Web du MAAO : *www.omaf.gov.on.ca.*

Programme d'analyse de la gestion des exploitations agricoles de l'Ontario (PAGEAO) et tableurs

Budgets des entreprises de l'Ontario pour les activités de culture et d'élevage.

Outils informatisés de gestion agricole, y compris un calculateur de prêt et un outil d'analyse des investissements de capitaux.

Publication 37F, *Cahier de planification financière et d'analyse de ferme,* Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario.

Le cédérom intitulé *Le guide de planification d'entreprise rurale*, Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole. *www.cfbmc.com*

AUTRES FICHES TECHNIQUES DU MAAO TRAITANT D'ÉCONOMIE AGRICOLE

Guide des contrats de garantie en agriculture, commande n° 03-070

Comment calculer les coûts des machines agricoles, commande n° 01-076

Le régime de pensions du Canada, commande n° 01-030

Contrats de location au comptant de terres en culture, commande n° 01-072

Contrats de métayage portant sur les cultures, commande n° 01-068

Assurance de l'exploitation agricole, commande n° 00-042

La coentreprise agricole, commande n° 02-070

Sociétés d'exploitation agricole, commande n° 01-058

La société de personnes agricole, commande n° 02-048

Contrats de location au comptant à conditions variables, commande n° 01-070

Comment créer une coopérative, commande n° 02-020

Modalités de location de terres, commande n° 01-066

Contrats de location de bâtiments agricoles, commande n° 03-096

Crédit-bail agricole, commande n° 01-004

Coopératives de nouvelle génération, commande n° 02-018

Livre de comptabilité agricole de l'Ontario — Publication 540F

Contrats de location de pâturages, commande n° 03-092

Programmes et services à l'intention des agriculteurs ontariens, commande n° 04-052

Imposition sur la vente de biens d'entreprises agricoles, commande n° 03-022

Imposition lors du transfert des avoirs de l'entreprise agricole aux membres de la famille, commande n° 03-024

Comment prendre le pouls d'une entreprise agricole et remédier aux pressions financières, commande n° 00-108

Formulaires de contrat de location vierges

Location au comptant de terres arables, commande n° 03-098

Métayage portant sur les cultures, commande n° 03-102

Location de bâtiments agricoles, commande n° 03-094

Location au comptant à conditions variables de terres arables, commande n° 03-100

Location de pâturages, commande n° 03-090

SECTION 5 — TERMES JURIDIQUES ET FINANCIERS

accélérer — rendre une dette immédiatement exigible.

acte de transfert — document qui constate le transfert du droit de propriété; document signé par le propriétaire qui cède ses droits de propriété à une autre personne.

acte de transport par renonciation — acte de renonciation à un droit sur un bien immeuble.

aptitude à assurer le service de la dette — capacité d'effectuer les paiements sur les capitaux empruntés.

bien — tout ce qu'une personne peut posséder. Il peut s'agir d'un bien immeuble ou d'un bien meuble.

bien donné en garantie — bien qu'une personne affecte à la garantie du remboursement d'une dette et dans lequel le prêteur détient une participation qui lui procure l'assurance que la dette sera remboursée.

bien immeuble — le fonds de terre et les biens qui, aux termes de la loi, en font partie une fois qu'ils y sont mis, notamment la plupart des bâtiments, des arbres et certaines cultures. Par exemple, Revenu Canada définit les biens immeubles comme comprenant les bâtiments répondant à la définition de bien agricole admissible qui ouvrent droit à l'exemption de 500 000 $ au titre des gains en capital.

bien meuble — notre droit reconnaît deux types de biens : les biens immeubles, que sont les fonds de terre et les biens qui y sont attachés, et les biens meubles, qui désignent tous les autres types de biens. Exemples de biens meubles : mobilier, vêtements, voitures, bétail, cultures et dettes contractées envers vous.

billet à ordre — écrit par lequel une personne s'engage à payer une somme d'argent à vue ou à une date déterminée.

billet à vue — prêt remboursable à un moment déterminé à la discrétion du prêteur.

capitalisation des intérêts — transformation des intérêts d'une somme due en un capital susceptible de produire lui-même des intérêts.

capitaux propres — droit de propriété sur l'actif; constitue l'actif net, c.-à-d. la valeur de l'actif diminué du total du passif en cours.

caution — contrat en vertu duquel une personne s'engage envers une autre à garantir l'exécution d'une obligation prise à l'égard d'une troisième personne.

cautionnement; garantie — accord entre un garant et un créancier en vertu duquel le garant promet de payer les sommes que le débiteur doit au créancier identifié dans la garantie et, parfois, à honorer les autres engagements du débiteur envers le créancier en cas de défaillance du débiteur. Les parents sont souvent appelés à garantir les prêts consentis à leurs enfants par une banque ou un autre créancier.

cédant — personne qui cède son droit, que cette personne soit le propriétaire d'origine ou non.

céder — transférer à une autre partie.

cession de compte — cession au profit du cessionnaire, du droit d'affecter les produits perçus au remboursement d'une dette impayée.

cessionnaire — personne en faveur de laquelle se fait la cession; un bénéficiaire.

charge — droit grevant un bien meuble ou immeuble. Il peut s'agir d'une hypothèque (sur un bien-fonds) ou d'un privilège (comme celui que détient le garagiste sur le tracteur afin de garantir le coût de la réparation).

charge antérieure — charge qui en précède une autre et qui garantit une dette qui doit être payée en premier à la vente du bien.

common law — ensemble des règles qui, au Canada et dans d'autres pays, tirent leur autorité des jugements prononcés au fil des ans.

comptabilité d'exercice — méthode qui consiste à tenir compte des produits et des charges découlant des opérations d'un exercice lorsque les produits sont gagnés et les charges engagées, sans considération du moment où les opérations font l'objet d'un encaissement ou d'un décaissement.

consignation — expédition de marchandises à une personne (le consignataire) pour qu'elle les vende au nom de l'expéditeur (le consignateur).

contrat de garantie — document ou série de documents qu'un débiteur signe (et que parfois le créancier garanti signe aussi) afin d'affecter en faveur du créancier garanti le bien qui y est décrit. Les contrats de garantie peuvent porter sur des biens immeubles, des biens meubles ou les deux.

contrat de garantie générale — contrat financier entre un débiteur et un créancier en vertu duquel des biens meubles du débiteur sont donnés en garantie.

créance — somme impayée que quelqu'un vous doit et qui découle souvent d'une transaction de vente.

créance garantie — créance garantie par une hypothèque mobilière ou immobilière. Si la valeur du bien donné en garantie est inférieure à la valeur de la créance, le créancier peut aussi réclamer, à titre de créancier non garanti, le solde de sa créance.

créancier — personne qui prête de l'argent à une autre personne en vue d'être remboursée plus tard, ou qui fournit à une autre personne des biens ou des services qui sont payables plus tard.

créancier hypothécaire — personne qui prête de l'argent contre la signature d'une hypothèque.

créancier non garanti — aussi appelé « créancier ordinaire », le créancier non garanti est une personne qui prête de l'argent sans exiger de garantie. En cas de défaillance du débiteur, le créancier non garanti doit entamer des poursuites pour faire saisir les biens du débiteur et se payer à même le produit de la vente des biens saisis.

débiteur — personne qui a contracté une dette à l'égard d'une autre en vertu d'un prêt ou d'un contrat portant sur des biens ou services.

débiteur hypothécaire — personne qui donne une propriété en garantie d'une dette.

défaillance — le fait d'être « en défaut » ou « défaillant », c.-à-d. ne pas respecter les clauses d'un contrat, (ne pas effectuer un paiement, par exemple) ou faire quelque chose qu'on s'était engagé à ne pas faire (vendre un bien qu'on avait promis de ne pas vendre sans l'autorisation du créancier, par exemple) ou se trouver dans une situation considérée comme un manquement aux termes du contrat (faire l'objet d'une saisie, par exemple).

dette — somme qui est due.

enquête préalable — rencontre, avant le procès, des deux parties à une poursuite, qui donne l'occasion aux avocats d'interroger l'autre partie dans le but d'évaluer la vigueur de ses arguments.

état de caisse ou état des encaissements et décaissements — état financier dans lequel figurent le solde de l'encaisse au début d'une période, un sommaire des rentrées et des sorties de fonds et le solde de l'encaisse à la fin de la période.

état de l'évolution de l'encaisse ou état des mouvements de la trésorerie — état financier faisant ressortir l'effet net, sur l'encaisse, de l'exploitation et des autres opérations effectuées au cours d'une période donnée.

état de réalisation et de liquidation — état financier dressé par le syndic ou liquidateur pour rendre compte de la liquidation d'une entreprise et indiquant notamment les sommes reçues lors de la vente des biens et les montants versés aux créanciers.

état des rajustements — relevé établi à la vente d'un bien immeuble qui présente les sommes à ajouter au prix de vente ou à déduire de celui-ci, pour refléter les modalités du contrat (crédit pour taxes payées, par exemple).

faillite — procédure juridique par laquelle les biens du débiteur sont liquidés au profit des créanciers et le débiteur est libéré du reste de ses obligations.

fiduciaire — personne qui exerce les droits se rattachant au titre de propriété d'un bien pour le compte d'une autre personne.

fiducie — structure qui permet à un particulier (appelé le constituant ou le disposant) de confier un bien à une autre personne (le fiduciaire) à charge de le retourner au disposant ou de le remettre à un tiers (le bénéficiaire) après un temps convenu et à des conditions déterminées.

garant — personne qui s'oblige à acquitter une somme en cas de défaillance du débiteur.

huissier — personne chargée de signifier les procédures.

hypothèque — sûreté réelle ou privilège grevant un bien immeuble ou meuble.

hypothèque mobilière — sûreté réelle ou privilège grevant un bien meuble, normalement utilisé pour l'achat d'équipement.

insolvabilité — état d'une personne qui n'est pas en mesure de payer ses dettes au moment où elles deviennent exigibles.

Loi sur les sûretés mobilières (Ontario) — cette loi établit les dispositions que doivent renfermer les contrats en vertu desquels des biens meubles garantissent le remboursement de prêts.

mise sous séquestre — procédure en vertu de laquelle un séquestre est nommé pour s'occuper des biens du débiteur.

paiement différé d'intérêts ou de capital — paiement qu'il est possible de reporter à une date ultérieure, sous réserve de l'autorisation du créancier.

passation en charges — virement à un compte de perte (provisions pour créances irrécouvrables) du solde d'un compte considéré irrécouvrable.

personne — s'entend d'une personne physique ou morale, c.-à-d. des particuliers et des sociétés par actions, des sociétés de personnes, des associations et d'autres entités.

pouvoir de vente — droit d'un créancier hypothécaire d'annoncer et de vendre des biens meubles ou immeubles dans l'éventualité d'un défaut de paiement de la part du débiteur.

quittance — écrit reconnaissant que le débiteur a acquitté sa dette.

réalisation — conversion d'un bien en argent.

réaliser — quand un débiteur est en défaut, un créancier garanti peut recouvrer une partie de la perte que lui coûte la défaillance du débiteur en réalisant, c.-à-d. en vendant ou en gardant, le bien que le débiteur a donné en garantie.

recherche de titre — examen (au bureau d'enregistrement ou au bureau du cadastre) des livres et documents officiels relatifs aux propriétés foncières afin de découvrir si un bien-fonds est entaché de charges et/ou si les titres de propriété sont en règle.

refinancement de la dette — changement dans les modalités de remboursement prévues par la convention de prêt.

saisie — prise de possession des biens par application de la loi.

saisie-arrêt — procédure judiciaire par laquelle un créancier fait saisir des sommes qui sont dues à son débiteur ou des biens qui appartiennent à celui-ci et qui se trouvent entre les mains d'un tiers, afin d'assurer l'exécution d'un jugement.

saisie immobilière — acte par lequel le créancier hypothécaire prend possession d'un immeuble grevé d'une hypothèque en remboursement d'une dette que ne peut acquitter son propriétaire; habituellement, cette solution découle d'arriérés considérables et n'est retenue qu'en dernier ressort.

séquestre — personne nommée par un tribunal ou par un créancier pour prendre possession des biens du débiteur.

shérif — fonctionnaire qui veille à l'exécution des ordres de la cour.

solvabilité — état de la personne qui est en mesure de payer ses dettes au moment où elles deviennent exigibles.

sûreté; garantie — participation dans un bien du débiteur que celui-ci accorde au créancier afin de garantir le remboursement de la dette.

sûreté garantissant un solde dû au titre d'une participation — type particulier de sûreté en vertu de la *Loi sur les sûretés mobilières*, lorsqu'une convention de prêt sert à acheter un article constituant un bien meuble et que le prêt est garanti par l'article acheté.

sûreté réelle — droit que la loi ou un contrat accorde à un créancier d'être payé à même le produit de la réalisation d'un bien affecté par le débiteur à la garantie de la dette qu'il a contractée.

syndic — mandataire désigné par le tribunal et chargé d'administrer les biens d'un failli jusqu'à leur liquidation et la répartition du produit de cette liquidation entre les créanciers.

valeur comptable — valeur d'un élément d'actif à la date de son acquisition, telle qu'elle figure sur les états financiers préparés suivant les principes comptables généralement admis.

valeur de liquidation — montant que rapporterait la vente forcée d'un bien, ou la liquidation de l'entreprise.

valeur marchande — valeur d'échange d'un bien, fondée sur son prix courant, convenue entre un acheteur désireux d'acheter et un vendeur désireux de vendre.

Nous remercions le Secrétariat d'État pour sa contribution financière à la réalisation de la présente fiche technique.

Cette fiche a été rédigée par **Rob Gamble**, Programme Finances et entités commerciales, Guelph, MAAO, en partie à partir de documents initialement écrits par (le regretté) **W. R. Broadworth**, conseiller en exploitation agricole, MAAO, **Art Lawson**, directeur, Unité de développement économique régional, MAAO, et **Ralph Winslade**, directeur, Développement agricole, MAAO (retraité).

Centre d'information agricole de l'Ontario
1 877 424-1300
ag.info@omaf.gov.on.ca

www.omaf.gov.on.ca

POD
ISSN 1198-7138
Also available in English
(Order No. 04-041)

Ontario